



FORMATION TRY&LEARN CONDUITE D'AFFAIRES

S'INITIER À
L'INGÉNIERIE
D'AFFAIRES



MISE EN PRATIQUE VIA UN
SIMULATEUR



Satisfaction : 4.4 / 5
(sur 1 750 répondants en 2020)

Objectifs pédagogiques

L'objectif est de faire découvrir les bases du processus commercial de la conduite d'affaires grâce à un simulateur simulant l'activité d'un service de "business development".

Public et secteur visé

Secteur : B2B et activités par projets

Public : Responsables et collaborateurs des fonctions "business development", marketing, ventes, achats et conduite d'affaires

Thèmes abordés

- Contribution du « Business Development » au pilotage stratégique et opérationnel
- Management d'équipe et de projet
- Prospection, achats, consultation et négociation en marchés publics et privés
- Externalisation et efficacité opérationnelle
- Marketing de Projet / Affaire

Pré-requis

Connaissances et/ou compétences souhaitées

- Notions d'économie d'Entreprise
- Notions de management commercial

Expérience et/ou compétences métiers souhaitées mais non indispensables

- Pratique de la prospection
- Pratique de l'élaboration du devis
- Pratique de la négociation

Accessibilité

- Le délai entre la prise de contact et la mise en œuvre de la formation demandée est de 2 jours ouvré
- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement spécifique est assuré par nos référents handicap.

A la fin de cette formation, l'apprenant

- Comprendra les enjeux de la fonction « Business Development » pour l'entreprise
- Prendra conscience de la diversité, la complémentarité et l'interdépendance des différentes missions et tâches associées
- Saura identifier et maximiser sa contribution à l'efficacité du processus commercial
- Adoptera une posture de négociation

Méthodes pédagogiques

- Simulateur informatique de mise en situation
- Apprentissage par la pratique : les apprenants feront des choix relatifs à leur métier "virtuel"
- Mise en place de la méthode applicative : les apprenants mettent en oeuvre leurs connaissances
- Possibilités de déploiement diverses : présentiel, E-learning ou Blended-Learning

Modalités de personnalisation

- Évaluation de la maîtrise des compétences des apprenants en amont
- Adaptation du contenu de la formation en lien avec l'audit de niveau
- Mise à disposition des contenus pédagogiques au fur et à mesure de la formation
- Accessibilité à une plateforme en ligne où les apprenants peuvent retourner consulter les contenus à leur rythme
- Questions/Réponses individualisées

Évaluations multiples

- Évaluation diagnostique (via des quiz de positionnement amont et aval)
- Évaluation formative pratique (via les simulateurs pédagogiques)
- Évaluation formative théorique (via des quiz théoriques)
- Évaluation sommative (via une mise en situation professionnelle)



TYPE
intra/inter



FORMAT
présentiel; blended learning,
e-learning



LANGUE
Animation en français
ou en anglais



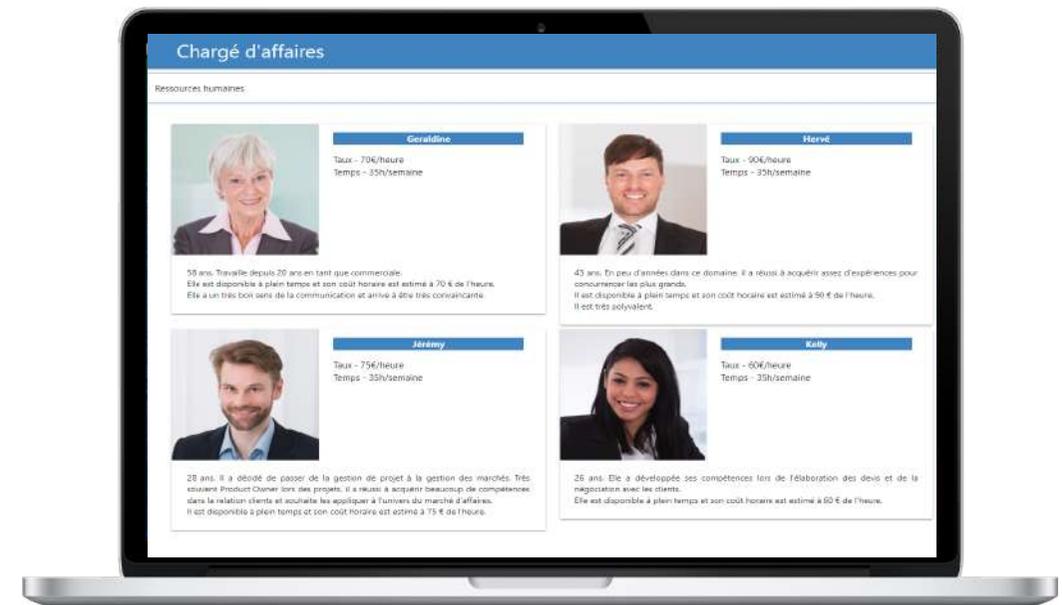
SUIVIS
individualisés, rapports
de compétences
personnalisés



DURÉE
2 jours



TARIF
de 1 200€ à 1 600€
HT par personne



PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION



JOUR 1

- Introduction à l'ingénierie d'affaires
- 4 séquences de jeu
- Comment créer et animer une équipe commerciale
- Méthodologie générale et outils associés
- Prospection et consultation en marchés privés, publics
- Debriefing

JOUR 2

- 4 séquences de jeu
- Contrats, co-traitance, sous-traitance
- Fonction de business developer, chargé d'affaires
- Pilotage, tableaux de bord et KPI
- Synthèse et questions ouvertes
- Debriefing

15 SIMULATEURS ET
SERIOUS GAMES

30 FORMATEURS

27 000 PERSONNES
FORMÉES

200 FORMATIONS
ET ANIMATIONS

Il y a de bonnes raisons pour que les
meilleurs pilotes d'avion s'entraînent
aussi régulièrement sur des simulateurs...



CONTACT

SCIADO Partenaires
Des formations qui jouent la différence !

catalyse@sciado.fr | 04 82 53 58 95
sciado.fr

